

*Elżbieta Czarny\* , Katarzyna Śledziwska\*\**

**WPŁYW INTEGRACJI WALUTOWEJ  
NA HANDEL MIĘDZYNARODOWY – ANALIZA TEORETYCZNA**

**WSTĘP**

Regionalna integracja gospodarcza jest faktem. Ugrupowania integracyjne istnieją wszędzie tam, gdzie są państwa. Wiele krajów zawiera dwustronne porozumienia o preferencjach handlowych. Chociaż udzielanie takich preferencji nie jest zgodne z zasadą niedyskryminacji stanowiącą podstawę działania Światowej Organizacji Handlu (WTO), nawet członkowie WTO uzyskali możliwość przyznawania preferencji handlowych na podstawie regulacji Artykułu XXIV GATT, Porozumienia w sprawie interpretacji Artykułu XXIV GATT 1994, Klauzuli Zezwalającej i Artykułu V GATS<sup>1</sup>. Jest swoistym paradoksem, że szczególnie duże zainteresowanie umowami o preferencjach handlowych datuje się od zakończenia Rundy Urugwajskiej GATT/WTO. Dokonana w jej następstwie niedyskryminacyjna liberalizacja handlu międzynarodowego bynajmniej nie zniechęciła do przyznawania kolejnych regionalnych przywilejów handlowych. Tak jest, m.in. dlatego, że system wielostronnej liberalizacji handlu w ramach GATT/WTO dopuszcza istnienie różnych pozataryfowych ograniczeń handlu, natomiast umowy regionalne często wykraczają poza koncesje nie tylko w wymianie towarowej, lecz także w handlu usługami. Dotyczą również przepływów czynników produkcji, harmonizacji składników polityki gospodarczej, a nawet wprowadzania wspólnej waluty. Celem tego opracowania jest zbadanie kanałów wpływu udziału w unii monetarnej na handel prowadzony przez państwa członkowskie zarówno między sobą, jak i z państwami pozostającymi poza unią. W szczególności zbadamy, czy po wprowadzeniu wspólnej waluty można oczekiwać wzrostu wymiany towarowej. Osobne badanie dotyczy wielkości potencjalnych korzyści z handlu oraz

---

\* Dr hab., Uczelnia Vistula.

\*\* Dr, adiunkt, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Warszawski.

<sup>1</sup> Artykuł XIV GATT reguluje zasady tworzenia porozumień regionalnych w sferze dóbr, artykuł V GATS – w sferze usług, natomiast Klauzula Zezwalająca dotyczy regionalnej współpracy gospodarczej państw rozwijających się.

warunków, w jakich mogą one być zbyt małe, by zrównoważyć koszty związane z przystąpieniem do unii monetarnej. Nie badamy natomiast wpływu różnych wysokości kursu, po jakim przelicza się waluty narodowe na wspólną walutę, na konkurencyjność i możliwości rozwojowe poszczególnych państw unii monetarnej.

Co do tego, że wprowadzenie wspólnej waluty wpływa na handel nie ma bowiem wątpliwości. O walutach narodowych jako bariery handlu pisał m.in. Mundell (1961), który podkreślał, że właśnie zwiększenie intensywności wymiany jest najważniejszą mikroekonomiczną korzyścią z utworzenia unii walutowej. Interesuje nas natomiast szczegółowa analiza charakteru i wielkości tych korzyści.

Zdajemy sobie przy tym sprawę, że skutki integracji monetarnej są liczne i dotyczą nie tylko intensywności oraz opłacalności handlu, lecz również innych sfer gospodarczych oraz pozagospodarczych. Te skutki bywają zarówno pozytywne, jak i negatywne. Ujawniają się albo natychmiast (zwane są wówczas bezpośrednimi skutkami unii monetarnej), albo w dłuższym okresie (skutki pośrednie). Zgodnie z teorią optymalnych obszarów walutowych (zob. Mundell, 1961, McKinnon, 1963, DeGrauwe, 2000, Baldwin, Wypłosz, 2009), bilans kosztów i korzyści związanych z członkostwem w unii monetarnej może być różny. Jednak większość tego typu kosztów skupiona jest w sferze makroekonomicznej, natomiast korzyści są skoncentrowane w sferze mikroekonomicznej.

W tym opracowaniu koncentrujemy uwagę wyłącznie na korzyściach i kosztach udziału w unii monetarnej, które wpływają na intensywność i strukturę handlu prowadzonego przez państwa członkowskie, nie zaś na skutkach samego braku polityki pieniężnej jako części narodowej polityki gospodarczej.

## **1. WPLYW UNII MONETARNEJ NA HANDEL PROWADZONY PRZEZ JEJ PAŃSTWA CZŁONKOWSKIE**

Unia monetarna wpływa na handel między państwami członkowskimi w sposób bezpośredni i pośredni. Analizę jej oddziaływania rozpoczynamy od zbadania bezpośrednich korzyści i kosztów udziału w unii monetarnej.

Są dwa podstawowe źródła bezpośrednich korzyści z utworzenia unii monetarnej. Pierwszym jest eliminacja kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut narodowych, drugim zaś usunięcie ryzyka kursowego wynikającego z niepewności co do wysokości i dynamiki zmian przyszłych kursów walutowych.

Główną (i najczęściej przywoływaną) bezpośrednią korzyścią z integracji monetarnej jest eliminacja kosztów transakcyjnych stanowiących część kosztów prowadzenia handlu. Z raportu Komisji Europejskiej (zob. EC Commission 1990, 20) wynika, że koszty te w państwach strefy euro szacowano na 13–20 mld ECU rocznie.

Koszty transakcyjne związane z prowadzeniem handlu międzynarodowego dotyczą m.in. wymiany walut oraz wydatków na administrację i księgowość związanych z przewalutowywaniem transakcji. Koszty transakcyjne przewalutowywania transakcji są ponoszone głównie przez przedsiębiorstwa współpracujące z podmiotami zagranicznymi oraz przez konsumentów kupujących zagraniczne dobra i usługi. Ich wysokość rośnie wraz z postępującą międzynarodową fragmentacją produkcji i i rozwojem handlu półproduktami (szerzej zob. Flam, Nordstrom 2004 oraz Yi 2003). Obecnie dobra pośrednie – w toku takich procesów, jak np. outsourcing, czy offshoring – wiele razy przekraczają granice w trakcie jednego cyklu produkcji dobra finalnego. Dlatego też, zdaniem Flama i Nordstroma (2006), nawet niewielka redukcja kosztów handlu może przyczynić się do znacznego wzrostu jego rozmiarów.

Konsekwencją eliminacji kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut jest wzrost korzyści z unii monetarnej odnoszonych przez przedsiębiorstwa. Jednak przedsiębiorcy ponoszą też koszty udziału w takiej unii. Firmy są bowiem narażone na bardziej intensywną konkurencję na rynku wewnętrznym.

Szczególnie duże zmiany rachunku kosztów i korzyści z działalności dotyczą sektora bankowego. Ponieważ większość transakcji walutowych przeprowadzają właśnie banki, tracą one część dochodów w wyniku wprowadzenia wspólnej waluty. Dodatkowo cierpią wskutek zaostrzenia konkurencji na zintegrowanym rynku. Równocześnie jednak zyskują dzięki większej liczbie transakcji obsługiwanych przez wspólną walutę niż wcześniej przez waluty narodowe państw tworzących unię monetarną.

Pozytywne efekty spadku kosztów transakcyjnych notują także gospodarstwa domowe, które mniej płacą za nabywane produkty. W efekcie spadku cen (ostrzejsza konkurencja, niższe koszty) rośnie wielkość popytu, który w większej części niż przed unią jest pokrywany importem (pojawia się efekt kreacji handlu). Dodatkową korzyścią gospodarstw domowych jest brak kosztów związanych z wymianianiem walut na całym obszarze unii monetarnej, co ułatwia np. korzystanie z usług świadczonych w skali międzynarodowej (dotyczy to m.in. wszystkich usług związanych z turystyką). Gospodarstwa domowe korzystają też na zwiększaniu różnorodności dóbr dostępnych na rynku wewnętrznym unii monetarnej, o czym szczegółowo piszemy w następnym akapicie.

Wyeliminowanie zmienności kursu walutowego wpływa również na strukturę rzeczową i geograficzną handlu. Spadek kosztów transakcyjnych, a w konsekwencji spadek cen i wzrost wielkości popytu prowadzą do zwiększenia zwłaszcza zapotrzebowania na dobra zróżnicowane<sup>2</sup>, które – po części przy-

---

<sup>2</sup> Produkty mogą być zróżnicowane poziomo albo pionowo. Poziome różnicowanie produktów polega na istnieniu odmian produktów o podobnej jakości, lecz różnych cechach pozajako-

najmniej – pochodzą z importu. Tak jest zwykle dlatego, że wykorzystując rosnące korzyści skali produkcji producenci działający wyłącznie na rynku krajowym wytwarzają niewielką liczbę odmian (szerzej zob. Czarny, 2002, 50–53). Z kolei nabywcy dóbr zróżnicowanych czerpią użyteczność ze wzrostu liczby odmian (cechuje ich – zarówno jako jednostki, jak i jako całe społeczeństwo – zamiłowanie do różnorodności przejawiające się w chęci posiadania jak największej liczby odmian danego produktu, albo skłonności pojedynczych konsumentów do zakupu odmiany bliskiej ideałowi, odmiennej w przypadku różnych członków danego społeczeństwa – szerzej zob. Czarny, 2002, 54–80). Ponieważ na krajowym rynku oczekiwania sprzedawców (niewielka liczba odmian) i nabywców (jak największa liczba odmian) są sprzeczne, popyt częściowo jest zaspokajany przez firmy krajowe, a częściowo przez zagraniczne. W konsekwencji, w handlu dwustronnym dochodzi do równoczesnego eksportu i importu różnych odmian tych samych produktów. Utworzenie przez podobne do siebie kraje unii monetarnej i związana z tym obniżka kosztów transakcyjnych przyczynia się do intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego między państwami członkowskimi<sup>3</sup>.

Dodatkowo, ze względu na istnienie niezerowego kosztu transakcyjnego handlu z państwami trzecimi, unia monetarna może się przyczynić do zmiany kierunków geograficznych wymiany towarowej prowadzonej przez państwa członkowskie. Po wprowadzeniu wspólnej waluty dochodzi bowiem do zróżnicowania cen dóbr pochodzących z obszaru unii i spoza niej. Te pierwsze stają się tańsze ze względu na zerowe koszty transakcyjne wymiany walut, podczas gdy ostatnie relatywnie drożeją. Konsumentci zmniejszają zapotrzebowanie na droższe produkty z państw trzecich zastępując je importem z krajów unii monetarnej (występuje efekt przesunięcia handlu).

---

ściowych ważnych z punktu widzenia konsumentów (zwykle chodzi o preferencje, w których ujawnia się zamiłowanie do różnorodności – zob. np. Czarny, 2002, 66 i nast.). Z kolei różnicowanie pionowe oznacza występowanie odmian produktów mających różną jakość. Produkty zróżnicowane są przedmiotem nie tylko tradycyjnego (opartego na korzyściach komparatywnych poszczególnych państw) handlu międzygałęziowego, lecz także wymiany wewnątrzgałęziowej definiowanej jako równoczesny eksport i import podobnych do siebie towarów pochodzących z tych samych branż. Do jej prowadzenia skłania m.in. obecność rosnących korzyści skali produkcji.

<sup>3</sup> Wymiana wewnątrzgałęziowa jest domeną krajów podobnych do siebie, zwłaszcza pochodzących z grupy państw wysoko rozwiniętych (uprzemysłowionych). Jej przedmiotem są zróżnicowane produkty wytwarzane przez branże przetwórcze szczególnie rozwinięte w krajach uprzemysłowionych. Właśnie te kraje dostarczają dobra zróżnicowane na rynki międzynarodowe. Także popyt na takie produkty jest zgłaszany głównie przez tę grupę państw. Ich mieszkańcy są bowiem względnie bogaci, a w ich konsumpcji dominują dobra normalne i luksusowe, które zwykle produkuje się w wielu odmianach (inaczej niż jednorodne artykuły podstawowe). Obywatele państw uprzemysłowionych kupują zatem dużo produktów będących substytutami, a one właśnie są przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego.

Należy zauważyć, że opisane właśnie koszty transakcyjne są eliminowane tylko wtedy, kiedy wprowadzana jest wspólna waluta. Utworzenie unii walutowej bez wprowadzenia wspólnej waluty nie likwiduje potrzeby wymienia walut i powoduje utrzymanie związanych z tym kosztów transakcyjnych. W dodatku, żeby podmioty gospodarcze skorzystały na wprowadzeniu wspólnej waluty, konieczna jest integracja systemów finansowych oraz międzynarodowa współpraca banków, prowadząca do takiego obniżenia kosztów dokonywania transakcji/przelewów zagranicznych, żeby były one zbliżone do kosztów transakcji krajowych.

Kolejna bezpośrednia korzyść wynikająca z wprowadzenia unii monetarnej polega na wyeliminowaniu wahań nominalnych kursów walutowych i usztywnieniu kursów w transakcjach między krajami tworzącymi unię (w tym w wymianie towarowej). Uważa się, że posługiwanie się przez państwa prowadzące handel międzynarodowy różnymi walutami i tym samym występowanie zmienności kursów walutowych ogranicza wymianę. Teoretyczne analizy związków między zmiennością kursów walutowych i intensywnością międzynarodowych transakcji handlowych były prowadzone przez Hoopera i Kohlhagena (1978). Potwierdziły one cytowaną wcześniej opinię.

Przyczyną istnienia negatywnej korelacji zmienności kursu walutowego i intensywności dwustronnego handlu jest niechęć do ponoszenia ryzyka kursowego i wzrost kosztów z nim związanych. A zatem, ryzyko kursowe zmniejsza skłonność przedsiębiorstw do wymiany handlowej. Ryzyko kursowe jest wysokie, chociaż wysokość kursu wymiany stanowi fragment umowy handlowej. Ponieważ jednak rzeczywista płatność następuje zwykle o wiele później niż zawierana jest umowa (np. w momencie dostawy towaru/usługi), obecność takiego ryzyka zwiększa niepewność co do wysokości zysków przedsiębiorcy i może zmniejszać jego korzyści z handlu międzynarodowego. Oczywiście, firmy mogą chronić zyski przed ryzykiem kursowym, jednak ubezpieczenie transakcji handlowych kosztuje. Co więcej, na rynkach terminowych, na których dokonuje się zabezpieczenia przed takim ryzykiem, nie są obecne wszystkie podmioty gospodarcze (na przykład, rzadko się tam pojawiają małe firmy). Nawet jeśli zabezpieczenie jest możliwe, bywa ono ograniczone. Trudno jest bowiem zaplanować wielkości i terminy wszystkich transakcji międzynarodowych tak, żeby wykorzystać możliwości stwarzane przez walutowe rynki terminowe.

Inaczej jest wówczas, gdy eksporter traktuje ryzyko kursowe jako źródło potencjalnego zysku. De Grauwe (1988) uważa, że ocena niepewności kursowej eksportu powinna zależeć od stosunku uczestników handlu do ryzyka. W tradycyjnych modelach analizuje się wpływ zmienności kursów walutowych na handel w oparciu o teorię postępowania producenta w warunkach niepewności. W konsekwencji uzależnia się zysk firmy od zmian kursów walutowych. Niektóre modele teoretyczne wskazują jednak na dodatnie zależności tych

zmiennych. De Grauwe (1988) dowodzi, że zmienność kursów jest wręcz korzystna dla rozwoju handlu. Tak bywa na przykład wtedy, kiedy producentów cechuje zamiłowanie do ryzyka. De Grauwe pokazuje jednak, że nawet jeśli producenci nie lubią ryzyka, taka zależność też może wystąpić. Firmy bardzo niechętnie wobec ryzyka zawsze obawiają się bowiem scenariusza najgorszego. Dlatego, kiedy ryzyko rośnie, wtedy jednym ze sposobów uniknięcia dużego spadku dochodów z eksportu jest zwiększenie wolumenu eksportu.

Kolejnymi bezpośrednimi kosztami istnienia unii monetarnej są jednorazowe (konieczne) koszty wejścia do unii. Ponieważ jednak są one ponoszone tylko raz, to chociaż ich skutki dobrobytowe mogą być odczuwane przez długi czas, teoretycy je zwykle pomijają. Piszemy o nich, gdyż wpływają na rachunek korzyści i kosztów członkostwa w unii monetarnej.

Do jednorazowych kosztów wejścia do unii monetarnej należą m.in. koszty przygotowania systemów informatycznych przetwarzających dane finansowe, przygotowania nowych cenników (w okresie przejściowym w dwóch walutach), zabezpieczenia banknotów przed fałszerstwem itp. Takie koszty ponoszą przedsiębiorstwa prowadzące transakcje z zagranicą oraz handel detaliczny oraz system bankowy. Dostosowania wymagają takie urządzenia jak automaty wrzutowe, w tym parkometry i wózki sklepowe, oraz bankomaty. Ten koszt obciąża zwykle firmy posługujące się tymi urządzeniami. Jednorazowy koszt stanowią także zaokrąglenia cen dokonywane po przyjęciu wspólnej waluty. Ten koszt ponoszą wszyscy nabywcy dóbr i usług w państwach unii monetarnej.

Generalnie w badaniach empirycznych oczekiwana jest dodatnia korelacja między spadkiem wahań kursów walutowych a zwiększeniem poziomu handlu dwustronnego wewnątrz unii walutowej. Dowodem jest według Bordo (2002) duży wzrost intensywności handlu w okresie istnienia złotego standardu w latach 1880–1914. Jednak nie wszystkie badania empiryczne potwierdzają, że zmienność kursów negatywnie wpływa na wolumen handlu, o czym pisze Ozturk (2006) w opracowaniu stanowiącym przegląd literatury przedmiotu. Z jego analizy wynika w szczególności, że trudno jest porównywać wyniki badań empirycznych różnych autorów, gdyż obejmują one odmienne okresy i różne grupy państw, a także zawierają odmienne specyfikacje modeli będących podstawą testów empirycznych. Jednak tenże Ozturk kończy rozważania stwierdzeniem, że większość badań potwierdza negatywny wpływ wahań kursowych na intensywność handlu.

Poza bezpośrednimi istnieją także pośrednie korzyści i koszty związane z utworzeniem unii monetarnej. Jedną z takich korzyści jest eliminacja dyskryminacji cenowej<sup>4</sup> w państwach tworzących unię monetarną. Wspólna waluta

---

<sup>4</sup> Mianem dyskryminacji cenowej określa się ustalanie odmiennych cen płaconych przez różne grupy nabywców bez ich uzasadnienia odmiennymi kosztami produkcji i dostawy. Zwykle przyczyną takiego cenotwórstwa jest chęć maksymalizowania zysku przedsiębiorstwa mającego silną pozycję rynkową – szerzej zob. Czarny, 2006, rozdz. 5.

zwiększa przejrzystość rynku. Producenci, eksporterzy, importerzy i konsumenci uzyskują więcej informacji o cenach, które stają się bezpośrednio porównywalne na całym obszarze unii, co pozwala lepiej przewidywać zmiany charakterystyki oraz wielkości popytu. Następuje zaostrzenie konkurencji, wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej oraz zwiększenie różnorodności dóbr dostępnych na rynku. Jest to korzystne dla nabywców, lecz stanowi dodatkowe utrudnienie dla firm, zwłaszcza tych mniej konkurencyjnych, które mogą nie utrzymać się na rynku. Ze względu na mniejszą niepewność i większą przejrzystość rynku podmioty gospodarcze mogą podejmować trafniejsze decyzje długookresowe. Konsekwencją jest w takim przypadku ogólny wzrost efektywności działania firm, które pozostały na rynku.

Kolejny skutek pośredni związany jest ze zmianą charakterystyki konkurencji w poszczególnych branżach. Baldwin (2006, 63) nazywa go wpływem na marżę, przy czym owa marża stanowi miarę intensywności konkurencji (im więcej firm jest na rynku, tym marża jest mniejsza, co najlepiej widać przy wyznaczaniu indeksu Lerner'a szerzej zob. Czarny, 2006, 175–176). Zniesienie kosztów transakcyjnych, dzięki wprowadzeniu wspólnej waluty, prowadzi do zwiększenia liczby firm uczestniczących w rynku kraju należącego do unii monetarnej. Obok firm rodzimych pojawia się bowiem więcej firm pochodzących z innych państw unii. To prowadzi do obniżenia marży, a następnie do restrukturyzacji branży, czyli do wtórnego spadku liczby firm wskutek fuzji, przejęć oraz bankructw. Ostatecznie liczba firm wzrasta, zaostrza się konkurencja, spadają marże, a wraz z nimi ceny, co dodatkowo pobudza handel. Siła oddziaływania tego efektu zależy, oczywiście, od specyfiki gospodarek państw unii oraz od cech branż, w których taki proces zachodzi.

Kolejny skutek pośredni wprowadzenia unii monetarnej dotyczy pozycji wspólnej waluty na rynku międzynarodowym. Wspólna waluta zwykle uzyskuje większe znaczenie na rynkach międzynarodowych niż miały wcześniej waluty narodowe państw członkowskich. Wspólna waluta obowiązuje bowiem na obszarze odpowiadającym większemu potencjałowi gospodarczemu, co np. utrudnia atak spekulacyjny. Zwiększa się też jej wiarygodność w międzynarodowym systemie walutowym. Co więcej, przynosi ona też korzyści statusu waluty międzynarodowej (m. in. uzyskuje się rentę emisyjną tym większą, im większy obszar wspólna waluta obsługuje). W konsekwencji partnerzy handlowi z unii monetarnej mogą być uważani za bardziej wiarygodnych, niż ci, którzy pozostają poza nią. Na większej wiarygodności szczególnie korzystają kraje, których waluty narodowe były względnie słabe przed przystąpieniem do porozumienia. Jednocześnie jednak ich pozycja konkurencyjna może się pogorszyć (podobnie, jak przy aprecjacji waluty), co może spowodować spadek ich eksportu.

Również w handlu zewnętrznym czyli wymianie towarowej z krajami nie-należącymi do unii monetarnej można się spodziewać zmian wolumenu handlu.

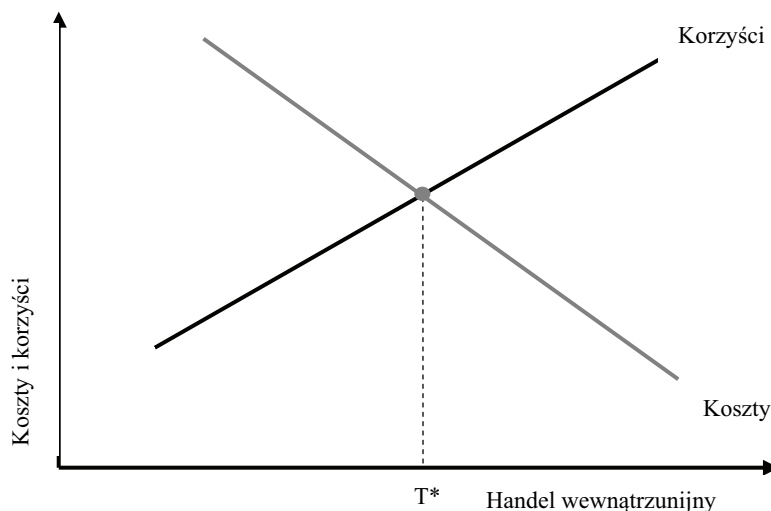
Wspomniany wcześniej wzrost konkurencyjności i spadek cen wewnątrz unii korzystnie wpływa na pozycję konkurencyjną oraz wiarygodność eksporterów z państw członkowskich w relacjach zewnętrznych. Równocześnie jednak przynależność do unii, której waluta się wzmacnia może pogorszyć pozycję konkurencyjną eksporterów z unii wobec państw trzecich.

## 2. ZNACZENIE HANDLU W OCENIE KOSZTÓW I KORZYŚCI UNII MONETARNEJ

Na ile kraje skorzystają na wprowadzeniu wspólnej waluty, zależy od otwartości ich gospodarek. Opisane wcześniej korzyści z wprowadzenia wspólnej waluty odnoszą się do krajów, których rodzimi konsumenci i producenci handlują z zagranicą. Eliminacja ryzyka kursowego oraz kosztów transakcyjnych ma bowiem duże znaczenie wtedy, kiedy kraje są otwarte. Ich wpływ jest natomiast niewielki, jeśli kraje są względnie zamknięte. Dlatego też można uznać, że istnieje bezpośrednia zależność między korzyściami z utworzenia unii monetarnej i otwartością rynków, co zilustrowano na rysunku 1. Na osi poziomej przedstawiono tam otwartość rynków mierzona jako proporcję dwustronnego handlu państw należących do unii monetarnej z unijnymi partnerami do PKB. Wraz ze wzrostem otwartości państw członkowskich na współpracę z partnerami z unii korzyści rosną.

Jednak korzystnym zmianom handlu po utworzeniu unii monetarnej przeciwstawiane są koszty. Odmienne wyniki porównania kosztów i korzyści handlowych z integracji monetarnej przedstawiają reprezentanci dwóch nurtów ekonomii: keynesowskiego i monetarystycznego (zob. rysunki 1 i 2). Wzdłuż osi pionowej każdego z tych rysunków mierzone są koszty oraz korzyści z przystąpienia do unii monetarnej traktowane jako odsetek PKB. Z kolei na osi poziomej widnieje stopień integracji członków unii monetarnej definiowany jako udział ich wzajemnego handlu w PKB. Oś pozioma ilustruje też w pewnym sensie czas, gdyż integracja postępuje wraz z jego upływem. Ruch w prawo po ujemnie nachylonej krzywej kosztów ilustruje pogłębiającą się integrację handlową oraz związane z nią malejące koszty wprowadzenia wspólnej waluty. Krzywa korzyści jest z kolei nachylona dodatnio, co pokazuje, że w miarę intensyfikacji handlu wewnątrz unii rosną zyski z jej utworzenia. Korzyści z handlu widoczne na osi poziomej ujawniają się wraz z upływem czasu. W punkcie zaznaczonym na rysunku 1 jako  $T^*$  korzyści handlowe z utworzenia unii monetarnej są równe związanym z nim kosztom (stan równowagi). Przy większym niż  $T^*$  udziale handlu wewnętrznego w PKB państw członkowskich korzyści handlowe górują nad kosztami, przy niższym zaś dominują koszty.





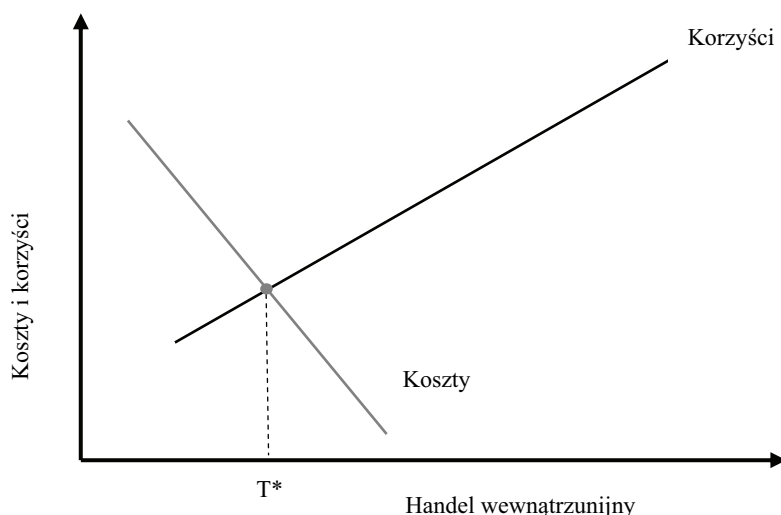
Rysunek 1. Handlowe koszty i korzyści z integracji monetarnej w ujęciu keynesowskim (wszystkie wielkości jako %PKB)

Źródło: P. De Grauwe, *Economics of Monetary Union*, 2007, s. 82.

Zgodnie z poglądami keynesistów (zob. Korzyści z handlu widoczne na osi pionowej rysunku 1) polityka pieniężna jest właściwym narzędziem walki z szokami asymetrycznymi. Poglądy keynesistów są zgodne z założeniami Mundella (1961), stanowiącymi podstawę optymalnych obszarów walutowych<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Zdolność do przeciwdziałania szokom asymetrycznym jest podstawą tworzenia optymalnych obszarów walutowych. Na wspólnym obszarze walutowym, dewaluacja musiałaby być przeprowadzona we wszystkich państwach członkowskich i mogłaby wywrzeć odmienny wpływ na gospodarkę każdego z nich. Dlatego koszty występowania szoków asymetrycznych są względnie niskie w obliczu doskonałej mobilności czynników produkcji, w tym zwłaszcza kapitału i siły roboczej, w ramach unii monetarnej. Gdy zmniejsza się popyt na dobra wytwarzane w jednym państwie członkowskim, wówczas pojawia się tam bezrobocie. W takiej sytuacji mobilność siły roboczej na terenie całej unii zapewnia wyrównywanie się płac w skali unii oraz zrównanie się popytu na pracę z jej podażą w poszczególnych państwach członkowskich. Ogólnie mówiąc, przepływy czynników produkcji są kanałem dostosowania do szoku asymetrycznego. Płynne kursy przestają być konieczne, żeby wrócić do równowagi. O ile jednak bez ryzyka popełnienia błędu można założyć, że kapitał jest mobilny (co więcej, obecnie tak jest nie tylko na obszarze unii monetarnej, lecz także w dużej części gospodarki światowej), o tyle przyjęcie takiego założenia w odniesieniu do siły roboczej wcale nie musi być poprawne. Nawet wtedy, kiedy przepływ siły roboczej jest ułatwiony przez prawodawstwo obszaru walutowego, ograniczeniem pozostają bariery instytucjonalne, kulturowe i językowe, a także standardy i charakterystyki procesu oraz organizacji produkcji w nowym kraju zatrudnienia (szerzej zob. Baldwin, Wyplosz,

Aby osiągnąć równowagę między handlowymi korzyściami i kosztami utworzenia unii monetarnej gospodarki jej państw członkowskich muszą być otwarte. W szczególności konieczny jest duży udział handlu wewnątrzunijnego w PKB. Właśnie dlatego punkt przecięcia krzywych kosztów i korzyści jest położony daleko od początku układu współrzędnych. Zdaniem keynesistów, państwa cechujące się niewielką otwartością gospodarek, powinny zatem utrzymać waluty narodowe. Innym wnioskiem dotyczącym położenia punktu  $T^*$  na rysunku 1 jest stwierdzenie, że zdaniem keynesistów dostosowanie gospodarki narodowej do udziału w unii monetarnej trwa względnie długo, a zatem wymaga poniesienia dużych (bo długotrwałych) kosztów.



Rysunek 2. Handlowe koszty i korzyści z integracji monetarnej w ujęciu monetarystów (wszystkie wielkości jako % PKB)

Źródło: P. De Grauwe, *Economics of Monetary Union*, 2007, s. 82.

Zupełnie inną interpretację handlowych korzyści i kosztów z integracji monetarnej przedstawiają monetaryści (zob. rysunek 2). Ich zdaniem, punkt przecięcia linii ilustrujących handlowe koszty i korzyści z unii monetarnej jest położony względnie blisko początku układu współrzędnych. Tak jest, gdyż polityka monetarna nie pozwala zapobiec skutkom asymetrycznych szoków. Nie ma zatem znaczenia, czy państwo uczestniczące w unii monetarnej jest otwarte,

---

2004, 7). W unii przewagę uzyskują te państwa członkowskie, które potrafią szybko dostosować gospodarki.

czy nie. Kraje zyskują więc na integracji monetarnej, nawet jeżeli nie są od początku jej istnienia gospodarkami otwartymi prowadzącymi intensywny handel wzajemny.

Poglądom monetarystów odpowiada zatem idea endogeniczności kryteriów optymalnych obszarów walutowych głoszona m.in. przez Frankela i Rose'a (1997). Ich zdaniem liberalizacja handlu i utworzenie wspólnego rynku, czyli mniej zaawansowane formy integracji gospodarczej niż unia monetarna, sprzyjają utworzeniu tej ostatniej. Równocześnie kraje nie muszą spełniać kryterium otwartości rynku *ex ante*, by korzystać na integracji monetarnej. Tak jest, gdyż sama integracja monetarna przyczynia się do tego, że staną się one bardziej otwarte po wprowadzeniu wspólnej waluty.

#### PODSUMOWANIE

Podsumowując należy stwierdzić, że wiele czynników wskazuje na to, że po utworzeniu unii monetarnej powinna nastąpić intensyfikacja handlu wewnątrz ugrupowania. Uważa się ją wręcz za główną korzyść z wprowadzenia wspólnej waluty. O tym, czy kraje skorzystają z przynależności do unii, decyduje poziom ich otwartości. Otwartość gospodarek jest szczególnie istotna z punktu widzenia handlowych kosztów i korzyści z udziału w unii monetarnej w opinii keynesistów. Uważają oni bowiem, że kraj przyjmujący wspólną walutę musi być otwarty, gdyż tylko wtedy czerpie korzyści równoważące koszty dostosowań. Jednak zgodnie z drugim podejściem (monetarystycznym), nie ma znaczenia, czy kraj otwarty, czy nie w momencie przystąpienia do unii monetarnej. Członkostwo w unii spowoduje bowiem otwieranie się jego gospodarki. Ten pogląd jest zgodny z ideą endogeniczności kryteriów optymalnych obszarów walutowych.

Korzyści z unii monetarnej są odnoszone w dominującej mierze przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe intensywnie uczestniczące w handlu z partnerami z unii. Korzystają też z nich uczestnicy lokalnego i międzynarodowego rynku finansowego. Z kolei koszty tego udziału są rozproszone w całych społeczeństwach państw członkowskich. W konsekwencji, dużo zyskuje grupa względnie mała, traci natomiast (lub nie traci i nie zyskuje) liczna zbiorowość, w której potencjalne straty pojedynczych jej członków są względnie niewielkie. Taki stan może prowadzić do powstania silnej grupy nacisku zainteresowanej udziałem w unii monetarnej i niemającej przeciwwagi w równie zdecydowanych oponentach. To może przesądzić o udziale kraju w unii nawet wtedy, kiedy z rachunku ekonomicznego wynika, że społeczeństwo jako całość na tym nie zyskuje.

Osobną kwestią są jednak pozaekonomiczne korzyści z udziału w unii monetarnej, którymi w tym opracowaniu się nie zajmujemy. Chodzi m.in. o ściś-

lejszą integrację z ważnymi partnerami politycznymi i gospodarczymi, co może ułatwić stworzenie systemu wspólnego bezpieczeństwa oraz przyczynić się do politycznej stabilizacji.

#### BIBLIOGRAFIA

- Baldwin R., Wypłoz Ch., *The Economics of European Integration*, 2009.
- Bordo Bordo M., 2002, *Gold Standard*, [w:] „The Concise Encyclopedia of Economics” <http://www.econlib.org/library/Enc/GoldStandard.html>, 2002.
- Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Oficyna Wydawnicza SGH Warszawa 2002.
- De Grauwe, P. (1988), *Exchange Rate Variability and The Slowdown in Growth of International Trade*, IMF Staff Papers 35, 63–84.
- EC Commission 1990 *One Market, One Money*, „European Economy”, Vol. 44.
- Flam H., Nordstrom H., *Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates*, Working Paper No. 746, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 2006.
- McKinnon, R. I. 1963. *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review”, Vol. 53: 717–725.
- Mundell R. A., *A theory of Optimum Currency Areas*, „American Economic Review”, Vol. 51(1961), s. 657–665.
- Ozturk I., *Exchange Rate Volatility And Trade: A Literature Survey*, „International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies”, Vol. 3–1 (2006).
- Yi K., *Can Vertical Specialization Explain Growth of World Trade?*, „Journal of Political Economy”, February, 2003, s. 52–102

*Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziewska*

#### IMPACT OF MONETARY INTEGRATION ON INTERNATIONAL TRADE – THEORETICAL ANALYSIS

In this paper we analyze how the participation in an monetary union is influencing trade among the member states as well as with third countries. We are especially interested, whether we can expect trade intensification as a result of participation in a monetary union. Separately we analyze what kind of gains (direct and indirect, permanent or short time) is connected with the participation in a monetary union and what conditions have to be fulfilled for achieving these gains. We also compare trade gains and costs of participation in a monetary union. This last topic we analyse from the point of view of the representatives of two main streams of economic thinking: the Keynesian and monetaristic one.